

## **MARTURII ale specialistilor din mediile academic, universitar de afaceri, care cred in piata rusa**

**Prof.univ.dr in economie Gheorghe ZAMAN,membru corespondent al Academiei Romane, directorul general al Institutului National de Economie, presedintele CCIRR**

*De ce sunt importante, pentru Romania, relatiile economice cu Federatia Rusa ?*

*Din doua mari puncte de vedere. Primul: Rusia este vecinul nostru traditional, este economia cu care, in grade diferite, avem complementaritati si in care Romania, evident, ca este interesata, chiar dependenta, de aprovizionarea cu anumite produse si servicii si, mai ales, cu energie.*

*Si Romania are unele acumulari si practici pozitive, vizavi de energie, si poate colaboreaza cu Rusia. Ca si in domeniul metalurgiei, de asemenea, putem avea niste cooperari interesante, la fel in domeniul petrolului si nu numai.*

*Al doilea motiv, din pacate, priveste nivelul macro-economic: avem un deficit, un dezechilibru foarte mare al comerțului nostru exterior cu Federatia Rusa. Extraordinar de mult importam fata de ceea ce exportam ! Din acest punct de vedere, o stimulare a exporturilor romanesti pe aceasta piata traditionala, pe care, din nou, din pacate, in multe segmente, am pierdut-o, ar fi deosebit de utila, astfel incat sa mai putem micșora acest dezechilibru, aceasta debalanta intre importuri si exporturi.*

*Probabil ca multi agenti economici romani au adoptat o atitudine, sa-i spunem, rezervata, ca sa nu spun pesimista, gandindu-se ca e foarte greu, ca...”stiti, noi nu prea putem sa intram pe o piata pe care am pierdut-o, intrucat ne-au ocupat altii locul...”*

*Eu cred, sunt convins, ca lucrurile nu stau asa si, dupa cum se stie, pe piata internationala, orice se vinde si orice se cumpara, depinde numai de pret, mai exact, de raportul pret/calitate.*

**Prof.univ. dr.ing. Sorin DIMITRIU, presedintele CCIB**

CCIB porneste ofensiva pe “frontul din est”

Consiliile comune de afaceri – o solutie !

*Piata rusa nu trebuie privita ca o piata dedicata Camerelor, Sistemelor Camerale. Este o piata dedicata pentru Romania! Si spun acest lucru, pe de o parte, pentru ca exista o anumita complementaritate in activitatea industrială. Cu alte cuvinte, impreuna putem livra instalatii complexe, impreuna putem accesa pietele pe care, sigur, inainte de 90, Romania, in parteneriat cu Rusia, era prezenta.*

*Pe de alta parte, trebuie avut in vedere ca piata ruseasca este o piata foarte mare si ea absoarbe produsele chiar si de o calitate la care economia romaneasca este extrem de competitiva. Prin urmare, si prin prisma acceptabilitatii ofertei romanesti trebuie privita piata rusa. Ca sa nu mai vorbim de dependenta Romaniei de piata energetica, care, categoric, este un element fundamental si orice abordare a viitorului pietei romanesti nu poate sa uite de aceasta dependenta.*

*Cu siguranta, viitorul poate sa insemne si alte solutii. Deocamdata, noi vorbim de anul acesta si de urmatorii zece ani cand nu putem aminti decat de aceasta coordonare, ca sa nu folosim alt termen, intre interesele celor doua tari.*

*In aceasta perspectiva, Camera Bucuresti a initiat si a realizat un Consiliu al Oamenilor de Afaceri Romano-Rus, iar acest Consiliu isi propune tocmai amplificarea schimburilor comerciale, reluarea unor echimburi comerciale si, in acelasi timp, colaborarea pe terte piete. Este o prioritate a Camerei bucurestene, cooperarea pe terte piete.*

*Eu sunt optimist in privinta aceasta si am convingerea ca oamenii de afaceri romani si rusi inteleg importanta acestei colaborari pentru interesele economiilor celor doua tari. Prin urmare, noi vedem colaborarea cu piata, cu oferta ruseasca, cu mediul de afaceri rusesc o necesitate si o prioritate a Strategiei noastre.*

- Legat de "necesitate": avem o balanta extrem de dezechilibrata. Cum isi poate permite Romania s-o mentina in aceasta situatie, in loc sa incerce s-o echilibreze ?!

- *Din pacate, aceste balante dezechilibrate sunt cu mai multe tari. Si, tot din pacate spun, la nivel politic nu exista o preocupare pentru a identifica solutii ca sa echilibram aceste balante. Camera, sigur, cu modestele forte pe care le poate avea, si n-as vorbi numai de Camera bucuresteana, ci de intreg Sistemul cameral romanesc, este preocupat de acest lucru si, daca veti urmari, o sa vedeti ca majoritatea misiunilor economice realizate de Sistemul cameral romanesc este orientata catre piata chineza si piata rusa. Si asta pentru ca acestea sunt cele doua tari cu care balantele sunt extrem de dezechilibrate.*

- In realizarea initiativelor dvs, v-a ajutat Comisia mixta interguvernamentala, Consiliul de Export sau alte institutii ale statului ?

- *Deocamdata, trebuie sa va spun ca de la Consiliul de Export nu am avut un suport remarcabil. De la Consiliul Oamenilor de Afaceri, creat recent, inca nu putem vorbi de o contributie. E foarte proaspat ! El a fost initiat de oameni de afaceri romani care opereaza pe piata ruseasca. Deci, care sunt deja acolo, sunt reprezentati, au Reprezentante, Birouri in spatiul Federatiei Ruse. Ei au apelat la Camera Bucuresti si la mine, cunoscand, probabil, preocuparile mele pentru aceasta regiune.*

*Ca strategie a noastra este sa abordam acolo Regiunile din FR in care a existat o traditie a relatiilor cu Romania, pe de o parte, acolo se cunosc bine produsele noastre, iar, pe de alta parte, acele Regiuni sunt mai putin asaltate de ofertele occidentale.*

Resimtiti nevoia si a unei politici de stimulare, de incurajare, a statului roman?

*Categoric! Eu cred ca ar trebui sa se revina... Dupa intalnirile mele cu partenerul rus – presedintele partii ruse in acest Consiliu – si dupa niste analize pe care le vom face in cadrul Sistemului cameral, vom identifica niste recomandari pe care le vom lansa Guvernului, tocmai pentru ca simtim nevoia unor stimulente, nu facilitati, ci stimulente, pentru omul de afaceri roman ca sa se implice mai mult. Sigur ca e nevoie, si acest lucru nu trebuie uitat, e nevoie si de o anumita politica ruseasca fata de acest capital, pe de o parte, o siguranta a operatiunilor comerciale in spatiul Federatiei Ruse, o garantie a lor. Acestea, se pare, au fost si unele dintre subiectele care au contribuit la dezechilibrul balantei comerciale. Dar eu am convingerea ca intrand acest subiect pe mana oamenilor de afaceri se vor gasi si solutiile necesare.*

*In ceea ce priveste Comisia Interguvernamentala, din cate stiu eu, nu s-a mai intalnit de vreo doi ani, asa ca n-as putea sa evaluez ce face ea pentru noi.*

**Dr. in economie Mihai IONESCU, secretar general al ANEIR, co-presedinte al Consiliului de Export**

Dupa multe batalii, razboiul de recucerire continua

*Piata rusa a fost, din pacate, ignorata de catre oamenii de afaceri din Romania si nu numai de catre ei, ci si de catre autoritati, in anii imediat de dupa Revolutie. Pare sa fi existat o anumita pudoare fata de aceste relatii. Directorii de fabrici si chiar autoritatile evitau sa mearga la Moscova sau in alte Regiuni din CSI pentru a nu fi acuzati, chipurile, ca reinvie relatiile comuniste. Motiv pentru care toata lumea s-a concentrat pe partea de occident.*

*Foarte tarziu si-au dat seama ca se face o mare greseala si printre cei care au realizat pericolul de a pierde definitiv o piata atat de importanta am fost noi, cei de la Asociatia Exportatorilor care, imediat dupa constituire, in 1996, am demarat primele contacte in Rusia.*

*Am fost de cel putin 20 de ori in Rusia, am condus 20 de delegatii, prilej cu care am vizitat 50 de Republici si Regiuni, dintre cele 84 cate numara Federatia Rusa. Practic, toata partea europeana am acoperit-o, de la vest la est si de la nord la sud. Am insotit, pana in Urali, circa o mie de conducatori de firme romanesti, din toate domeniile de activitate, cu prioritate, am selectat oamenii din industriile care stiam ca au avut candva succes pe aceasta piata – mobila, vinuri, industrie usoara, pe langa care s-au alaturat cei din industria materialelor de constructii, de echipamente industriale s.a.*

*Si ce-am constatat ? Am constatat ca piata rusa nu ne-a uitat, ba chiar pot sa spun ca ne-au aratat de la obraz ca ne-am miscat foarte incet si foarte tarziu am revenit pe piata. Ei aveau o amintire foarte placuta despre marfurile romanesti – mobila romaneasca, tesaturile, confectiile si vinurile romanesti.*

*Numai ca, intre timp, in Rusia s-au petrecut cateva lucruri: mai intai, comertul a fost si la ei dezetatizat, deci monopolul de stat s-a stins si trebuia sa facem legaturi cu firme private care erau, multe dintre ele, necunoscatoare ale operatiunilor de import-export si ne cereau noua sa ne implicam in tot businessul de import, adica noi sa facem importul, noi sa facem vanzarea, sa platim taxele vamale, sa platim tva-ul etc. Practic, sa aducem marfurile in depozitele noastre din Moscova de unde, fiecare, sa vina sa-si faca aprovizionarea...*

*Am vrut, atunci, sa facem niste societati mixte. Le-am si creat la Tula, la Rostok pe Don si la Moscova. Dar n-am reusit pentru ca nu-si luau raspunderea sa comande o marfa. Ne lasau tot pe noi sa riscam in alegerea marfurilor pe care sa le ducem acolo. Si a trebuit sa le lichidam, noi, ANEIR-ul, dupa 2-3 ani de la infiintare*

*Am facut si expozitii itinerante, dar fara sa ajungem sa concretizam ceva in acte de comert. Am incercat sa preluam, la Moscova, Casa de Comert a Kremlinului. Doi ani, aproape, a stat acolo un om al ANEIR incercand sa gaseasca, prin ei, distribuitori pe piata rusa. Nu am finalizat nimic, in afara de cateva contracte nesemnificative. Am hotarat, atunci, sa lasam firmele sa se descurce fiecare, in colaborare cu firme locale.*

*Am deschis si un Centru de Promovare, privat, al sectorului de industrie usoara, cu subventii de la Consiliul de Export, care a functionat doar un an de zile pentru ca nu a dat rezultate. Pe toata linia, insuccese, asa ca nu pot sa ma laud, desi mi-as fi dorit. Am mai incercat, cu o companie a noastra, a ANEIR, la care am avut vreo 40 de actionari, cu un capital semnificativ, sa ne ocupam de relatiile cu Rusia, dar n-a mers nici asta.*

*N-a mers din cauza calitatii persoanelor care au lucrat in firma noastra, dar si din cauza partii ruse, care a influentat intarzierea reluarii relatiilor: rusii au dorit sa cumpere alte marfuri decat cele pe care le cumparau prin CAER, adica sa aiba, neaparat, etichete si ambalaje ale tarilor din occidentul Europei.*

*Am suferit! Si atunci, in discutiile pe care le-am avut si cu autoritatile, am zis ce-ar fi daca am dezvoltat afacerile cu piata rusa atragand investitori rusi sa produca ei in Romania si sa vanda ei marfurile catre piata rusa, catre retelele lor pe care le cunosc mai bine ca noi ?*

*Asa se face ca exportul nostru a crescut cam de zece ori, in ultimii ani, pentru ca multi investitori rusi au venit in Romania, au realizat investitii si acum plimba marfa. In toate sectoarele . E un lucru bun si sunt sigur ca si romanii de talie mica si mijlocie, care au facut afaceri in Rusia, si-au adus si ei o insemnata contributie. Vom continua cu o groaza de misiuni, cu participari la Targuri si Expozitii, de la care produsele romanesti se intorc cu premii si medalii, pentru performantele lor, semn de apreciere a competitivitatii lor, asa ca sunt increzator ca vom reusi, pana la urma.*

### **Maria GRAPINI, fosta multi ani presedinta FEPAIUS**

Promovarea ofensiva a marcilor romanesti de export pe piata rusa – o necesitate imperativa

*In calitate de presedinta a Federatiei Patronale pentru Industria Textilelor, Confectiilor si Incaltamintei, am propus, de mai multi ani, Consiliului de Export promovarea marcilor romanesti de export pe piata Rusiei, o piata neabordata dupa 1989 desi, inainte, Romania era cunoscuta ca un important exportator de textile, imbracaminte, mobila si alte produse ale industriei usoare.*

*Obtinand o cofinantare de la buget, prin Programul de stimulare a exportului, am participat cu sapte firme la Targul de Moda de la Sankt Petersburg (dupa ce, cu patru ani in urma, mai participasem la trei editii ale Targului de la Moscova). Am demonstrat, cu acest prilej, ca avem potential de export, chiar in conditiile de competitivitate sporita. Trebuie, doar, rezolvate cateva probleme. In primul rand, problema inca nesigura a costurilor exporturilor, nefiind clar, pentru noi, exportatorii, care este taxa vamala la care se pot incadra cu produsele pe care le exportam. Daca, cu ani buni, in urma, inainte ca Romania sa fie membra a UE, am fi avut un Acord bilateral, asa cum au avut alte tari, lucrurile acestea se rezolvau si procedurile erau clarificate si cunoscute.*

*Apoi este problema depozitelor. Toti comerciantii care au admirat produsele noastre, nu se ocupa de import, si doresc sa gaseasca produsele intr-un depozit in Rusia, de unde sa le poata lua. De aceea, am propus Consiliului de Export deschiderea unui Centru de Promovare in Rusia, unde persoanele angajate de oameni de afaceri romani sa poata sa se ocupe de acest lucru.*

*Ceea ce este important de stiut este ca exista cerere, preturile noastre sunt competitive si avem mari sanse sa vindem in Rusia.*

### **Ing. Mihai MACSIM, presedinte fondator al CCIRR, director general**

O noua Strategie : “export” de oferta romaneasca in Rusia si “import” de investitori rusi in Romania

*Timp de peste 15 ani, de cand exista CCIRR, am avut ca obiectiv strategic primordial sa promovam, pe toate caile, in pietele din Est si, in mod deosebit, pe vasta piata a Federatiei Ruse, produsele, serviciile si firmele romanesti interesate. Si nu numai firmele – membre, ci si pe cele care ne deveneau parteneri, adresandu-se noua, in baza Statutului pe care-l avem de Camera specializata pe zona pietelor din Est. Nu ne-a fost deloc usor, dar pana la urma am reusit sa penetram cu cateva oferte romanesti, sa lansam cu bune rezultate cateva afaceri mixte romano-ruse si, mai ales, sa punem bazele unei retele camerale si de afaceri care ne permite, astazi, sa initiem si sa lansam orice gen de proiect de afaceri, de investitii si de cooperare, fie din Romania spre Federatia Rusa, fie de acolo spre Romania.*

*In noua noastra Strategie, pe perioada 2010-2014, nu ne vom limita doar la a-i indruma pe oamenii de afaceri romani spre pietele din Est, ci ne propunem ca obiectiv strategic prioritar sa-i aducem de pe aceste piete, odata cu oportunitatile de afaceri de acolo, si pe investitorii potenti din Rusia si CSI, si pe oamenii de afaceri interesati sa coopereze cu colegii lor romani, sa perfecteze parteneriate si sa lanseze afaceri comune, inclusiv, pe terte piete.*

*Noua Strategie a CCIRR combina, asadar, "exportul" de oferta romaneasca in Est cu "importul" de investitori si oameni de afaceri din aceasta zona la noi acasa, mai ales, pentru domenii cum este cel energetic, in care Romania are potential pentru a deveni important "nod energetic" al UE, adevarata "placa turnanta" pentru materiile prime energetice aduse din Est. Alt domeniu este cel al turismului, cu prioritate, cel balnear, generator de mari proiecte de investitii, in care ar putea fi interesati si implicati importanti investitori rusi, cu perspectiva atragerii uriasului potential de turisti existent in aceasta zona spre renumitele izvoare tamaduitoare ale Romaniei.*

**Aurica SERENY, presedinta Asociatiei Producatorilor de Mobila din Romania – APMR, Viorica RABOCEA, consilier, Gabriela CHISE, advisor.**

APMR duce mobila romaneasca in Rusia, la fel cum nemtii duc Mercedesul

*Daca problema relatiilor romano-ruse ar fi fost pusa politic altfel, nu ar fi fost nici o greutate sa recucerim piata rusa. Mobila si cererea de mobila romaneasca pe piata se bucura, in continuare, de bune aprecieri, la toate Targurile la care am participat, si la Moscova, si la Krasnoiarsk, am inregistrat ecouri pozitive. Din pacate, prin anii 92-93, am avut si noi o experienta negativa, cand firmele care au exportat mobila au ramas cu mari sume neachitate. Atunci se fura mobila si cu vagoanele! A fost o perioada foarte proasta si multi producatori romani au ramas cu teama, cu neincrederea in corectitudinea celor de acolo, privind modalitatile de plata.*

*O mare problema pentru producatorii nostri a ramas vama. In ultima perioada, taxele vamale au crescut foarte mult, calculandu-se la kilogram. Nu mai esti competitiv cu orice tip de mobilier, pe care ai vrea sa-l duci acolo. Ar fi foarte multe societati interesate de piata rusa, dar daca se calculeaza la greutate, atat mobila din PAL, cat si aceea din masiv, care nu are multa prelucrare, ca sa aiba valoare adaugata mare, nu mai e convenabila din cauza taxelor vamale si nu le mai convine s-o exporte in Rusia. Mai sunt si niste maniere diferite de calcul a partii de design pe care italienii, spaniolii se pricepe sa le speculeze la maximum, pentru ca pentru aceasta nu se platesc taxe vamale, in timp ce ai nostri, raportandu-se, corect, la datele din contabilitatea firmelor, pierd acest avantaj, desi si mobila lor include foarte mult design. Ca atare, este destul de greu sa lucrezi pe aceasta piata cu asa vama.*

*Faptul ca noi n-am avut, la nivel guvernamental, relatii bune, n-am beneficiat de avantajele unui Acord in baza caruia sa putem cumpara gaze in contrapartida cu mobila. Asta s-ar fi putut face fara nici o problema. In asemenea conditii create de Acord, ar fi fost o cerere foarte mare si mobila romaneasca ar fi ajuns acolo unde trebuie.*

*Este inca foarte greu de intrat pe piata rusa si datorita sistemului care e practicat in vama, si datorita faptului ca nu exista, la nivel guvernamental sau la nivel de ministere, legaturi de colaborare. Daca aveam niste Acorduri bilaterale, le-am fi putut folosi si astazi, cand suntem membri ai UE, si cand ne este interzis sa incheiem asemenea documente.*

*Politica comerciala, dupa cum se stie, se face in UE. Rusia nu este inca membra a OMC, iar relatiile cu UE – materii prime, contra produse prelucrate – se stabilesc pe baza intelegerilor care se fac intre Putin si Angela Merkel sau intre Putin si alti omologi europeni. Noua ne lipsesc asemenea relatii.*

*Pe piata rusa, preturile sunt foarte bune, iar mobilistii nostri se numara printre putinii producatori care ofera mobila agreata de cumparatori, fiind deosebit de competitiva, chiar si in conditiile in care fac si ei, jos palaria!, mobilier modern, in fabricile construite de italieni, de suedezi si de altii.*

*Continuam sa participam la toate Targurile si multe firme romanesti si-au deschis magazine acolo, au Reprezentante proprii si depozite. Asa ca inca multi copii, in Rusia, se nasc in paturile romanesti, asa cum recunosteau ei ca se intampla in trecut, fiindu-ne recunoscatori ca am contribuit la cresterea natalitatii din Rusia.*

*Ne bucuram ca sectorul nostru de mobila a ramas "prioritar" si in noua Strategie Nationala de Export , pe 2010-2014, asa cum a fost si in prima Strategie din 2005-2009. Si aceasta pentru ca , asa cum nemtii sunt foarte buni producatori de Mercedes sau BMW, noi suntem foarte buni prelucratori de lemn. Iar in tara avem si resurse foarte bune , si forta de munca inalt calificata.*

*Faptul ca noi suntem in UE, iar piata comuna europeana inseamna acum ca este pentru noi piata interna, mentinerea prevederii din Strategia precedenta privind abordarea pietei ruse ca "piata strategica prioritara" vine in intampinarea recomandarii Bruxelles-ului de a ne dezvolta mai mult exportul spre pietele nonUE – Rusia, China, Orient.Prin urmare, ei doresc ca produsele noastre sa se desfacă, prioritar, acolo.Este, asadar, posibil ca UE sa ne interzica, practic, sa mai folosim fonduri pentru subventionarea participarii la Targurile care au loc in UE.Se pune, deja, problema aceasta: sa folosim toti banii pentru a patrunde pe zone din afara UE.*

*Pentru un furnizor individual, furnizor de mobila, este foarte greu sa ajunga singur pe o piata, sa cunoasca reseaua de distributie, canalele care sunt etc. Nu se poate face aceasta penetrare de piata decat la nivel central, la nivelul Romaniei.*

*Ne bucuram ca in 2010 am avut o crestere buna, de circa 48 %, la vanzarile de mobila pe piata rusa si speram, in continuare, intr-o dinamica pozitiva.*

*Consiliul de Export, ca institutie Public-Privata, ne sprijina, numai ca nu dispune de prea multe fonduri. Dar mobila are potential de a echilibra materiile prime energetice importate de la rusi. Este prima, ca "ambasador" al exportului romanesc in Rusia, care poate face asa ceva.*

*Guvernul nostru, insa, nu considera ca politica economica o face el. Guvernele puternice, cum sunt cele ale Germaniei, ale Frantei, ale Italiei, in actiunile lor din tarile-tinta, pleaca, de regula, cu puternice delegatii de oameni de afaceri, de la cele mai importante firme ale lor, deschizandu-le porti, ajutandu-i sa-si amplifice contactele si contractele. La noi, daca ar face asa ceva, pe fondul de suspiciune intretinut de cazurile de coruptie anchetate, risca sa fie acuzati de intelegeri subterane cu firmele respective.Din pacate, si la Birourile comerciale ale Ambasadelor se feresc sa puna direct in legatura oameni de afaceri din Romania cu potentiali parteneri locali, desi asa ar trebui sa se procedeze.Nu este nici pe departe vorba aici de interes personal, ci de interes de stat, de interesul tarii.*

*In sprijinul acestui interes national, ar trebui ca noua Strategioe Nationala de Export, care se afla acum in dezbateri publice, sa fie aprobata prin HG, iar toate masurile din Strategie sa fie cuantificate prin calcule clare. Fondurile pentru participare la Targuri si Expozitii Internationale sa fie cunoscute din timp si sa nu mai fie diminuate, ci, dimpotriva, majorate pentru ca fondurile noastre sunt mult mai mici decat ale celorlalte tari cu care concuram, raportat, bineinteles, ca pondere a lor in PIB. Asa cum procedeaza tarile mari, care-si sustin companiile prin programele pe care le au, asa trebuie si Romania sa-si sustina firmele pentru promovarea exporturilor.*

*Promovarea costa! Asta este adevarul Avand, insa, in vedere ca trebuie sa mergem catre destinatii mai indepartate, deci, cu costuri mai mari, si ca trebuie sa ne prezentam din ce in ce mai bine, este absoluta nevoie de acest efort.Astazi, cand mobila romaneasca este comparata cu cea din Italia, sau cu cea din Spania, n-avem voie sa facem nici un rabat la calitate. Altfel ne facem de ras, in ciuda modelelor de mobila pe care le creem si le oferim, cu valoare adaugata superioara, care aduce bani multi Romaniei.*

Declaratii si interviuri luate de **Constantin AMARITEI**